

## PROSPEK BISNIS *WEALTH MANAGEMENT* BERBASIS *SYARÎ'AH*

Sri Handayani

(Dosen pada Jurusan Tarbiyah Prodi Tadris Bahasa Inggris STAIN Pamekasan)

### **Abstract :**

At the moment the growth of HNWI (High Net Worth Individual) is significantly developed. HNWI is a group of rich people having no idea in managing the properties. As a matter of course, this becomes a new prospective field on wealth management business for banking. In fact, banks dominate money market mainly in Indonesia. in accordance to this issue, this article tries to portray the following subject matters---the importance wealth management as a service product for banks customers, the factors supporting the wealth management business in Indonesia, the criteria and characteristics of HNWI, the requirements of Islamic economic principles in applying wealth management *syarî'ah* base, and the challenge of organizing wealth management *syarî'ah* -base. From public view, the existence of wealth management *syarî'ah* base remains significant therefore it has a huge prospect considering the decrease of loan rate. It accelerates public to invent an alternate way instead of saving. On the other hand, there is a challenge of professional profit-share, unavailability of large amount of fresh money from investor, the minimum number of people understanding the proper *syarî'ah* finance management, and the existence of false assumption among publics that the current *syarî'ah* finance system has been only symbols interchange from conventional system to Islamic ones.

### **Keywords:**

*wealth management*, HNWI (*High Net Worth Individual*), dan *syarî'ah*

## Pendahuluan

Al-Qur'ân menegaskan bahwa kekayaan dan kemakmuran merupakan karunia Allâh swt. bagi hambanya yang beriman dan bertakwa sebagai balasan atas amal-amalnya. Sebaliknya kehidupan yang sempit, kemiskinan, dan kelaparan merupakan hukuman Allâh bagi mereka yang berpaling dari hukum-hukum-Nya.<sup>1</sup> Kekayaan, kemiskinan, kelaparan dan kesempitan merupakan ujian kepada hamba-hambanya untuk kembali kejalan yang diridhoi, atau untuk mengikat mereka ke tingkat ketakwaan yang lebih tinggi. Oleh sebab itu penting bagi kaum Muslim untuk dapat lebih bijak dalam mengelola kekayaannya demi kemaslahatan manusia di dunia, sehingga mereka mendapatkan kebaikan di dunia maupun di akhirat kelak.

Ayat al-Qur'ân di atas menegaskan tentang pentingnya mengelola kekayaan. Pertumbuhan ekonomi yang cukup baik akan mendorong pertumbuhan orang kaya. Pertumbuhan ekonomi diperoleh dari seberapa besar konsumsi yang dilakukan swasta maupun pemerintah, serta seberapa banyak investasi dan produktivitas di wilayah tersebut. Selain itu, pasar modal juga ikut memberikan andil dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Data Pusat Informasi Reksadana Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK ) memperlihatkan bahwa mulai Januari hingga maret 2008 dana kelolaan industri reksadana nasional mencapai Rp 93,113 triliun. Angka ini menunjukkan pertumbuhan sebesar 2,15 persen dari posisi akhir 2007 yang mencapai Rp 91,15 triliun<sup>2</sup>.

Menurut laporan *Asia Pasific Wealth Report 2007* yang dikeluarkan oleh Capgemini dan Merrill Lynch Maret 2007, wilayah Asia Pasific memiliki 2,6 juta orang kaya dengan dana sebesar \$1.000.000 dolar Amerika. Jumlah HNWI (*High Net Worth Individual*), selanjutnya disebut HWNI, di Asia Pasifik ini naik 8,6 persen dari tahun 2005 dan lebih tinggi dari rata-rata pertumbuhan global yang 8,3 persen pada tahun 2006<sup>3</sup>. Indonesia merupakan negara yang memiliki pertumbuhan orang kaya tercepat ketiga yaitu sebesar 16 %

---

<sup>1</sup> QS. al-A'râf (7): 96.

<sup>2</sup> Jawa Pos, *Reksadana Tetap Produk Primadona*, (17 April 2008), hlm. 7.

<sup>3</sup> Kompas, *Kaya Karena Bisnis atau Warisan*, (15 April 2008), hlm. 33.

pada tahun 2006. Di atasnya adalah Singapura urutan pertama dengan tingkat pertumbuhan 21,2 persen dan India sebagai urutan kedua dengan tingkat pertumbuhan sebesar 20,5 persen. Sedangkan di Rusia makin banyak orang menjadi kaya akhir-akhir ini. Jumlah warga kaya terus meningkat berkat minyak dan sumber daya alam lainnya. Tercatat 100 orang terkaya di Rusia yang membangun bisnis dari sumber daya alam sektor logam, khususnya besi dan baja<sup>4</sup>. Dominasi penghasil minyak didominasi oleh negara-negara Islâm sehingga ada negara yang menganut paham kapitalis untuk ingin menguasai juga dengan cara yang tidak baik.

Secara umum, memiliki bisnis atau menjual bisnis merupakan sumber utama akumulasi kekayaan. Data dari laporan yang dikeluarkan oleh Capgemini dan Merrill Lynch menunjukkan bahwa dari HNWI di Indonesia, 51 persen di antaranya mendapatkan kekayaan dari bisnis dan 15 persen dari pendapatan. Sedangkan di Jepang, 30 persen HNWI mendapat kekayaan dari warisan dan 28 persen dari bisnis.<sup>5</sup>

Dari data-data di atas, jelaslah bahwa menjadi pembisnis lebih besar peluangnya dalam mengumpulkan kekayaan, jika kita bandingkan dengan mendapatkan kekayaan dari warisan atau dari pendapatan yang kita peroleh dari bekerja. Karenanya, kaum Muslim jangan hanya puas sebagai pekerja, mereka harus cepat-cepat menjadi pembisnis sehingga cepat kaya. Bagaimanakah hal tersebut bisa terwujud? Solusinya adalah menumbuhkan semangat *entrepreneur* yang tahan banting, mempunyai etos kerja yang tinggi, dan tidak selalu mengandalkan orang lain.

Dari pemaparan di atas dijelaskan tentang data-data dan ilustrasi banyaknya orang kaya, bagaimana menjadi kaya serta ayat-ayat dalam alquran yang mengantarkan agar kita dapat mengelola kekayaan dengan baik untuk diri kita maupun kemaslahatan manusia, maka persoalan yang akan dibahas dalam tulisan ini adalah adakah konsep *wealth management* dalam *syarî'ah* dan bagaimana mengaplikasikan produk layanan tersebut secara Islâm

### **Definisi *Wealth Management***

---

<sup>4</sup> Kompas, *Jumlah Warga Kaya Terus Meningkat Berkat Minyak*, (19 April 2008), hlm. 10.

<sup>5</sup> Ibid hlm. 33

Dalam istilah kamus bahasa Inggris *wealth management* berasal dari kata *wealth* yang artinya kekayaan<sup>6</sup> dan *management* berarti mengelola.<sup>7</sup> Dengan demikian, kedua kata tersebut mempunyai maksud mengelola kekayaan. Menurut Paul Hersey, manajemen adalah proses kerjasama dengan dan melalui orang-orang dan kelompok untuk mencapai tujuan organisasi.<sup>8</sup> Secara lebih detail, Oey Liang Lee mendefinisikan manajemen sebagai seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian, dan pengontrolan daripada *human and natural resources* --terutama *human resources*-- untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan terlebih dahulu<sup>9</sup>

Dari beberapa definisi yang dipaparkan di atas maka dapat saya simpulkan bahwa *wealth management* merupakan bisnis bank dengan kelompok orang kaya yang menginginkan pengelolaan kekayaannya agar dapat memperoleh tujuan kehidupan yang lebih baik dari kekayaan tersebut. Di dalam konsep bank, *wealth management* merupakan layanan yang diberikan kepada kelompok nasabah yang diincar (HNWI) agar tetap menjadi nasabah yang loyal sehingga segala keinginannya dapat terlayani dengan mudah termasuk dalam pengelolaan kekayaannya. Sebagaimana diketahui, banyak orang kaya yang tidak bisa mengelola kekayaannya dengan baik sehingga pada akhirnya mereka tidak lagi menjadi orang kaya ketika dia tidak bekerja atau mendapatkan warisan. *Wealth management* merupakan bisnis bank dengan segmen orang-orang yang sudah tergolong kaya. Bisnis ini mengusung konsep bagaimana memproteksi, mengembangkan, dan mewariskan secara bijak kekayaan yang sudah ada untuk kehidupan yang lebih baik bagi pemilik kekayaan.

Sumber-sumber kekayaan dibagi ke dalam dua bagian, yaitu: *Pertama*, kekayaan yang diperoleh dari bisnis dan dari pendapatan yang disebabkan karena kita bekerja sebagai karyawan. *Kedua*, pendapatan yang diperoleh dari warisan.

---

<sup>6</sup> John M. Echols dan Salim S., *Kamus Inggris-Indonesia* (Jakarta: Gramedia, 1996), hlm. 640.

<sup>7</sup> Ibid. hlm. 372

<sup>8</sup> Paul Hersey dan Ken Blanchard, *Manajemen Perilaku Organisasi Pendayagunaan Sumber Daya Manusia*, Edisi Keempat (Jakarta: Erlangga, 1993), hlm. 30

<sup>9</sup> M. Manullang, *Manajemen Personalita* (Jakarta: Ghalia, 1994), hlm.10

Sedangkan pendapatan dibagi ke dalam dua bagian, yaitu pendapatan aktif dan pendapatan pasif. Pendapatan aktif adalah pendapatan yang diperoleh karena kita bekerja dengan orang lain. Sedangkan pendapatan pasif adalah kita tidak usah bekerja tetapi kita tetap mendapatkan penghasilan biasanya ini diperoleh melalui investasi apakah dana tersebut mau diinvestasikan dalam bentuk deposito, reksa dana, obligasi, properti, tabungan dan semua keputusan tergantung pada pemilik dana tersebut.

Dari penjelasan sumber-sumber kekayaan tersebut, maka keputusan dari manakah kekayaan yang akan diperoleh, sangat tergantung dari dirinya sendiri. Sebagai bahan pertimbangan HNWI di Indonesia mengalokasi investasinya 34 persen pada properti dan 29 persen saham.<sup>10</sup>

### **Perlunya *Wealth Management***

*Wealth management* sangat diperlukan oleh semua orang, baik kaya maupun tidak. Penekanan dalam bisnis ini adalah menjadi tahu tentang finansial atau keuangan. Banyak orang kaya yang tidak mengetahui bagaimana cara mengelola kekayaannya sehingga meskipun mereka kaya tapi dalam hatinya masih terdapat rasa was-was, jangan-jangan semakin hari kekayaannya semakin mengghilang akibat ketidaktahuan dalam pengelolaannya.

Seperti yang dilansir oleh bapak Rudolfo Maldonado Executive VP & Retail Banking Head Danamon bahwa setiap Danamon mengundang nasabahnya untuk menghadiri seminar mengenai investasi atau keuangan pasti ruangan yang disediakan dipenuhi nasabah. Tingkat kehadirannya lebih dari 90 persen.<sup>11</sup> Dengan demikian, banyak sekali orang yang merasa haus akan informasi keuangan yang akan digunakan dalam mengambil keputusan untuk menempatkan dana tersebut.

Beberapa pernyataan di Olympus Publisher menegaskan tentang pentingnya mengelola kekayaan. Sebagai contoh adalah, "*have little knowledge of how the markets work*"<sup>12</sup> (sedikit sekali

---

<sup>10</sup> Ibid. hlm. 33

<sup>11</sup> Kompas, *Berusaha untuk Semakin Melek Finansial*, (15 April 2008), hlm. 36

<sup>12</sup> Michael Bell, et.al, "Industry Outlook Wealth Management": [http://www.contangoadvisor.com/pdf/utah\\_Roundtable.pdf](http://www.contangoadvisor.com/pdf/utah_Roundtable.pdf) diambil 18/4/2008. Diakses tanggal 18 April 2008.

pengetahuan tentang bagaimana pasar bekerja). Oleh sebab itu penting sekali kita mengetahui bagaimana pasar itu bekerja. Statemen berikutnya adalah "*They want to know where their money is, how its going to be protected and what it's going to do for them over long time*"<sup>13</sup> (mereka ingin mengetahui ke mana aliran dana mereka, bagaimana dana itu terlindungi, dan apa yang akan dilakukan terhadap dana tersebut dalam jangka waktu lama).

Aristoteles mengungkapkan teori tentang uang dan kekayaan, yaitu "*Wealth is not desireable for its own sake, but only as a means to living well. Some goods are limited good, some are unlimited goods- - knowledge, skill, and pleasure of the mind are unlimited goods*",<sup>14</sup> (kekayaan bukanlah keinginan utama untuk dimiliki tetapi hanya digunakan sebagai pelengkap dalam pencapaian kehidupan yang lebih baik. Ada dua macam barang, yaitu barang yang dibatasi -- uang, barang, rumah, dan barang yang tidak dibatasi-- pengetahuan, ketrampilan dan harapan).

Kesimpulan dari pendapat-pendapat di atas adalah bahwa kita harus dapat menggabungkan antara uang dan kekayaan sehingga kita dapat menggunakan keduanya untuk kehidupan kita dan kemaslahatan manusia. Dengan Demikian, agar tujuan hidup yang lebih baik tercapai, maka perlulah bagi kita mengelola kekayaan dengan baik serta sesuai dengan ajaran al-Qur'ân, yakni bahwa kekayaan dan kemakmuran merupakan karunia Allâh swt. bagi hambanya yang beriman dan bertakwa sebagai balasan terhadap amal-amalnya

### **Kriteria-kriteria kelompok HNWI**

Laporan kekayaan yang dikeluarkan Merrill Lynch & Co serta perusahaan konsultan Capgemini Lorenz tahun 2007 menyebutkan bahwa sepertiga orang kaya di dunia bermukim di Asia Pasifik (tidak termasuk Amerika Serikat). Laporan tersebut menyebutkan bahwa orang kaya di Asia pasifik terbagi kedalam tiga golongan, yaitu: (1) Golongan pertama adalah orang-orang superkaya yang memiliki kekayaan di atas 30 juta dollar AS (sekitar Rp 270 miliar) yang

---

<sup>13</sup> Manuel Manga, "Why is Wealth Important? L09047": <http://world.std.com/~10/96.08/0255.html>. Diakses tanggal 18 April 2008.

<sup>14</sup> Ibid.

jumlahnya mencapai 17.500 orang; (2) golongan kedua adalah orang-orang kaya menengah yang memiliki kekayaan 5 juta-30 juta dollar AS (sekitar Rp 45 miliar-Rp 270 miliar) yang jumlahnya mencapai 212.400; (3) golongan ketiga adalah orang-orang kaya biasa yang kekayaannya 1 juta-5 juta dollar AS (sekitar Rp 9 Miliar-Rp 45 Miliar) yang jumlahnya mencapai 2.345.300 orang<sup>15</sup>.

Laporan tersebut menyatakan bahwa ada 20.000 orang Indonesia yang termasuk pada ketiga kelompok di atas, tetapi mereka tidak menyebutkan berapa orang yang termasuk kelompok pertama, kedua maupun kelompok ketiga. Mungkin saja ke 20.000 orang Indonesia tersebut termasuk orang superkaya. Jika 20.000 orang kaya di Indonesia, maka ada sekitar 0,01 persen dari jumlah total penduduk yang berjumlah kurang lebih 200 juta orang. *Statement* yang menyatakan mungkin orang kaya Indonesia yang berjumlah 20.000 orang adalah orang superkaya bisa saja terjadi terbukti dengan banyak properti mahal yang ada di Jakarta terjual habis apalagi mobil-mobil mewah juga terjual habis. Jika melihat pada laporan yang dikeluarkan Gaikindo bahwa mobil dengan harga Rp 1 Miliar ke atas terjual habis dengan omzet penjualan Rp750 triliun. Belum lagi harga mobil di bawah Rp 1 miliar.<sup>16</sup>

Dari paparan di atas jelaslah bahwa banyak orang kaya di Indonesia inilah yang seharusnya direngkuh agar mereka tidak menginvestasikan kekayaannya di luar negeri. Jika mereka menanamkan kekayaannya di luar Indonesia pertumbuhan ekonomi dinegara ini semakin turun apalagi dengan adanya isu BBM akan naik 30 %, apa yang akan terjadi pada negara Indonesia jika masyarakat tidak bisa menghadapi situasi serba sulit itu.

### **Faktor-faktor yang Membuat Bisnis *Wealth Management* Cerah**

Jumlah nasabah *wealth management* di salah satu bank di Indonesia, yaitu Bank Mandiri berjumlah 0,4 % dari total nasabah, tetapi menguasai 40 % total dana di bank tersebut.<sup>17</sup> Dengan data tersebut jelaslah bahwa yang menjadi prioritas adalah orang yang

---

<sup>15</sup> Kompas, *Orang Kaya Indonesia ke Mana Mengalirnya Uang-Uang itu?* (15 April 2008), hlm. 36

<sup>16</sup> Ibid hlm. 36

<sup>17</sup> Kompas, *Memanjakan Nasabah Kaya*, (15 April 2008), hlm. 34

punya dana besar karena jika dana orang kaya tersebut berpindah ke bank lain atau bahkan keluar negeri karena tidak percaya pada keadaan di Indonesia, maka negara Indonesia akan kelimpungan apalagi bank tersebut, meskipun dalam hal ini kita garis bawahi bahwa membangun ekonomi di negara ini bukan hanya memihak pada yang punya dana besar tapi seluruh rakyat negeri.

Menurut P. Siregar, *Vice president Head Investment Service Bank Permata Karma*, terdapat sejumlah faktor yang membuat bisnis ini cerah yaitu: Pertama, mengikuti pasar keuangan global mulailah terjadi *konvergensi* dan penjualan silang (*cross selling*) produk-produk keuangan, seperti asuransi, *multifinance*, pasar modal dan perbankan. Karena pasar keuangan di Indonesia didominasi perbankan, maka pusat *konvergensi*<sup>18</sup> ada di bank. Oleh sebab itulah manager investasi, asuransi, dan perusahaan *multifinance* berbondong-bondong untuk ikut masuk ke dalam layanan bank dengan memanfaatkan jaringan luas pemasaran sehingga muncul istilah *bancassurance* yang memproteksi produk bank dengan asuransi. Akibat *trend* tersebut, timbul istilah yang disebut yaitu *one step service* (layanan satu atap). Karena menyediakan produk dari lembaga keuangan yang dibutuhkan nasabah, maka bank mempunyai potensi untuk membuka layanan *wealth management* yang mempunyai konsep melindungi, mengembangkan, dan mewariskan secara bijak kekayaan itu seiring dengan tujuannya meningkatkan kualitas hidup dan kebahagiaan pemiliknya.

*Kedua*, seiring penurunan suku bunga, nasabah tak bisa lagi mengandalkan produk tradisional bank seperti deposito. Karena suku bunga turun nasabah tidak bisa mengandalkan produk seperti deposito karena nilai riil dari dana tersebut semakin ikut turun juga. Oleh sebab itulah perbankan haruslah menyediakan sesuatu yang membuat nasabahnya tetap loyal pada perusahaan misalkan pihak bank menyediakan produk pasar modal seperti opsi saham maupun obligasi yang nantinya akan memberikan hasil yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan jika mendepositokan dananya. Dengan keadaan demikian pihak bank haruslah cepat-cepat menggandeng pihak manager investasi dalam sistem pengelolaaannya.

---

<sup>18</sup> Konvergensi berasal dari kata bahasa Inggris yaitu *Convergensi* yang berarti tindakan bertemu/ .bersatu disuatu tempat. Lihat Echol dan Salim, *Kamus*, hlm. 145.



*Ketiga*, persaingan yang kian ketat membuat bank berpikir keras bagaimana mempertahankan nasabahnya tetap loyal.<sup>19</sup> Dalam pelayanan bank model lama bahwa jika pelayanan bagus nasabah akan tetap loyal pada bank tersebut. Pendapat tersebut untuk sekarang ini kurang bisa dianut lagi jika melihat perkembangan ekonomi global yang semakin tinggi dan mengakibatkan persaingan antar perusahaan semakin ketat. Oleh sebab itu paham lama sudah tergeser. Paham sekarang yang dianut dalam kelayakan nasabah adalah seberapa banyak produk yang diberikan kepada nasabah maka semakin tinggi tingkat loyalitas nasabah kepada perusahaan bank tersebut.

### ***Wealth management dalam Konsep Syari'ah***

Al-Qur'ân menegaskan bahwa kekayaan dan kemakmuran merupakan karunia dari Allâh swt. semata bagi hamba-Nya yang beriman dan bertakwa sebagai balasan atas amal-amalnya. Sebaliknya kehidupan yang sempit, kemiskinan dan kelaparan merupakan hukuman Allâh bagi mereka yang berpaling dari hukum-Nya.<sup>20</sup> Dari ayat tersebut jelaslah bahwa apa pun yang kita peroleh merupakan ujian bagi hamba-hambaNya dalam pencapaian ke jalan yang diridhoi dan mengikat mereka ke tingkat ketakwaan yang lebih tinggi. Untuk mendapatkan ketakwaan yang lebih tinggi tersebut haruslah kita berprinsip pada al-Qur'ân dan al-Hadîts, karena Allâh lebih mengetahui apa yang kita kerjakan.<sup>21</sup>

Segala kekayaan yang diperoleh di dunia seharusnya digunaka untuk kemaslahatan manusia, di mana sesungguhnya Islâm menyuruh umatnya untuk memakmurkan bumi sehingga tercapai kesejahteraan manusia lahir dan batin, dunia dan akherat. Upaya memakmurkan ini dilakukan dengan memanfaatkan semua potensi yang tersedia untuk diolah secara efisien bagi kemaslahatan manusia.<sup>22</sup> Seberapa jauh umat manusia mampu mewujudkan perintah tersebut yang ditentukan oleh seberapa mereka mampu berbuat dengan kekhalifahan mereka.

---

<sup>19</sup> Ibid. hlm. 33

<sup>20</sup> QS. Al-A'râf (7): 96

<sup>21</sup> Ibid., al-Syu'ara (26): 188.

<sup>22</sup> Ibid, Hûd (11): 16.

Dari penjelasan di atas jelaslah bahwa Allâh swt. menyuruh ummat manusia untuk mengelola kekayaannya dengan baik dan benar sesuai dengan prinsip-prinsip Islâm. Jika tidak, maka tunggulah azab dari Allâh swt. karena Dia Maha Mengetahui. Oleh sebab itu, benar bahwa *wealth management* ada dalam Islâm dan Allâh swt menyuruhnya untuk itu agar manusia dapat memperoleh kebahagiaannya di dunia dan akherat. Semakin mereka berbuat untuk sesuatu yang diridhoi oleh Allâh swt maka semakin tinggilah tingkat ketakwaan mereka dan tunggulah balasan dari-Nya atas segala yang pernah mereka lakukan untuk dunia maupun akherat kelak

Untuk mewujudkan kebahagiaan dunia dan akhirat tersebut, maka pengelolaan kekayaan tersebut harus berbasis pada *syarî'ah* atau empat landasan pokok ekonomi Islâm, yakni: <sup>23</sup> *Pertama, tawhîd*. Prinsip *tawhîd* mengandung dua pengertian, yakni *tawhîd Uluhiyah* dan *tawhîd Rububiyah*. *Tawhîd Uluhiyah* adalah keyakinan akan keesaan Allâh dan kesadaran bahwa seluruh yang ada keesaan Allâh dan kesadaran bahwa seluruh yang ada adi alam ini adalah milik-Nya. Prinsip ini menegaskan bahwa Allâh adalah Tuhan pencipta, pengatur, dan pemilik jagat raya dengan segala yang ada di dalamnya. Jagat raya ini dapat berproses dan beroperasi karena Allâh telah meletakkan hukum dan aturan-Nya. Tidak ada relistis kehidupan dunia ini, termasuk kehidupan manusia, yang dapat lepas dari aturan dan hukum-Nya.

*Kedua, khilâfah*. Prinsip *khilâfah* menegaskan bahwa kedudukan manusia di dunia ini adalah wakil tuhan di bumi, dengan tujuan hidup hanya beribadah kepada-Nya,<sup>24</sup> dan memakmurkan dunia sesuai dengan aturan yang telah digariskan-Nya.<sup>25</sup> Untuk tujuan ini, Allâh menundukkan segala sesuatu bagi kepentingan manusia. Oleh karena itu dalam rangka merealisasikan tujuan ekonominya, manusia tidak diperbolehkan mengabaikan nilai-nilai yang telah ditetapkan oleh-Nya. Apabila hal ini dilakukan, manusia telah melanggar perjanjian kepada Allâh swt. dan yang demikian ini dapat

---

<sup>23</sup> Masyhuri, *Teori Ekonomi dalam Islâm* ( Jakarta ; Kreasi Wacana,2005), hlm.. 43.

<sup>24</sup> QS, al-Dzariyat (51): 56.

<sup>25</sup> Ibid., Hûd (61): 61.

menurunkan derajat manusia dari derajat yang paling ke derajat yang paling rendah.<sup>26</sup>

*Ketiga, keadilan.* Dalam hal ini, semua usaha dalam membangun ekonomi harus mengacu kepada alokasi dan distribusi kekayaan dan pendapatan yang adil dan merata. Sekalipun Islâm menoleransi kesenjangan ekonomi dan kekayaan individu,<sup>27</sup> tetapi Islâm memberikan kewajiban retribusi lewat zakat, *shadaqah*, dan amal jariyah lainnya untuk membantu menjembatani dua kelas sosial yang mempunyai kemampuan yang berbeda.

*Keempat, tazkiyyah.* Prinsip ini menegaskan bahwa pembangunan ekonomi tidak boleh mengarah kepada pemenuhan aspek material belaka sehingga mengenyampingkan aspek spiritual keagamaan atau prinsip yang menyeimbangkan antara aspek matematika dan aspek spiritual. Keempat landasan tersebut harus ada dalam penerapan *wealth management* yang berbasis *syari'ah* agar tujuan hidup di dunia dan akherat tercapai dengan baik jika tidak tunggulah azab dari Allâh SWT.

Islâm diturunkan dengan tujuan tertentu dan jelas. Dalam kata-kata Syah Waliullah, seorang ulama besar abad ke-18, tujuan Islâm adalah menyucikan batin manusia dan membuatnya menyadari kehendak ilahi dengan menciptakan suatu tata masyarakat yang didalamnya manusia mampu mengembangkan bakat-bakatnya sampai titik maksimum.<sup>28</sup> Dari pendapat tersebut jelas sekali bahwa Islâm menjembatani keinginan manusia agar tetap berpedoman pada ilahi sehingga tercipta keharmonisan didalam tata masyarakat tersebut. Karena dengan hati yang suci segala langkah kita akan selalu menuju hal yang baik tidak merugikan orang lain.

#### **Aplikasi Bisnis *Wealth Management* Berbasis *Syari'ah*.**

Aplikasi bisnis *wealth management* berbasis *syari'ah* ini haruslah tetap berlandaskan pada prinsip-prinsip Islâm yang berada pada Al-Qur'ân dan hadist. Di Indonesia sendiri *wealth management* yang berbasis *syari'ah* sangatlah diperlukan seperti data sebelumnya bahwa

---

<sup>26</sup> Ibid, al-Thîn (95): 4-5.

<sup>27</sup> Ibid, al-Zukhrûf (43): 32.

<sup>28</sup> Achmad Ramzy Tandjoedin et.al, *Berbagai Aspek Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Tiara Wacana, 1992 ), hlm. 15

jumlah orang kaya di Indonesia sebesar 20.000 orang atau kurang lebih 0,01 persen dari total jumlah penduduk Indonesia. Keberadaan mereka diperhitungkan karena meskipun sedikit tetapi modal yang ada dalam bank tersebut hampir 40 % dana mereka ada pada bank tersebut.

Penduduk negara Indonesia mayoritas beragama Islâm. oleh sebab itulah maka *wealth management* berbasis *syarî'ah* perlu ada agar pihak masyarakat Islâm dapat menmanfaatkannya seperti ayat-ayat di al-Qur'ân bahwa sesungguhnya Islâm menyuruh umatnya untuk memakmurkan bumi sehingga tercapai kesejahteraan manusia lahir dan batin, dunia dan akhirat. Upaya memakmurkan ini dilakukan dengan memanfaatkan semua potensi yang tersedia untuk diolah secara efisien bagi kemaslahatan manusia.<sup>29</sup> Seberapa jauh umat manusia mampu mewujudkan perintah tersebut yang ditentukan oleh seberapa jauh mereka mampu bertindak dan berbuat sesuai dengan kekhalifahan mereka.

Keberadaa negara-negara penghasil minyak yang sebagian besar adalah negara-negara Islâm merupakan hal yang potensial dalam penyerapanan pemakaian produk layanan ini (*wealth management*). kita ketahui mereka anti pada model kapitalis dan menginginkan yang sesuai *syarî'ah* Islâm. Kapan lagi mengajak negara-negara Islâm tersebut mau berinvestasi di negara kita yang mempunyai penduduk mayoritas Islâm kecuali jika kita bangkit untuk mengajak mereka bahwa berinvestasi dinegara ini bagus untuk dirinya maupun untuk kemaslahatan manusia pada umumnya.

Untuk itulah bagaimana mengaplikasikan bisnis *wealth management* berbasis *syarî'ah*. Di bawah ini penulis menyajikan langkah-langkah pengaplikasiannya sebagai berikut: *Pertama*, bahwa setiap saran yang akan ditawarkan haruslah berlandaskan empat landasan pokok ekonomi Islâm yakni *tawhîd*, *khilâfah*, keadilan dan *tazkiyyah* atau prinsip yang menyeimbangkan antara aspek matematika dan aspek spiritual. Jika keempat prinsip tersebut dijalankan maka tujuan dunia dan akherat akan tercapai. Kita semua tidak akan mengalami krisis yang terjadi pada akhir-akhir ini.

*Kedua*, setiap pengelolaan *wealth management* yang dilakukan oleh bank mengingat pasar keuangan yang ada di Indonesia ada di

---

<sup>29</sup> QS. Hûd (11): 61.

sektor perbankan maka konsep yang harus ada adalah bersandar pada keadilan dan keharmonisan antara realita dengan keinginan manusia. Artinya fungsi *intermediaries* merupakan fungsi utama menjadikan bank sebagai jembatan antara pihak yang memiliki dan dengan pihak yang membutuhkan dana. Dengan tugas bank sebagai penghubung antara kedua pihak tersebut maka bank haruslah jangan berat sebelah karena jika ada tendesi seperti itu maka tujuan baik dari hubungan tersebut tidak akan tercapai, bahkan akan merugikan semua elemen yang terlibat dalam hubungan itu.

*Ketiga*, setiap akad yang dapat digunakan dalam pasar uang antar bank *syari'ah* hendaklah menurut fatwa Dewan Syari'ah Nasional ( DSN ) MUI yang terdiri dari:<sup>30</sup> (1) *Mudlarabah*, yakni perjanjian antara pemilik modal (uang atau barang) dengan pengusaha, di mana pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek/usaha dan pengusaha setuju untuk mengelola proyek tersebut dengan pembagian hasil sesuai dengan perjanjian; (2) *musyarakah*, yakni perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih pemilik modal (uang atau barang ) untuk membiayai suatu usaha. Keuntungan dari usaha tersebut dibagi sesuai dengan persetujuan antara pihak-pihak tersebut, yang tidak harus sama dengan pangsa modal masing-masing pihak; (3) *qardh*, yakni suatu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata, di mana peminjam tidak berkewajiban untuk mengembalikan apapun kecuali modal pinjaman dan biaya administrasi; (4) *wadi'ah*, yakni perjanjian antara pemilik barang (termasuk uang) dengan penyimpan (termasuk bank) dimana pihak penyimpan bersedia untuk menyimpan dan menjaga keselamatan barang atau uang yang ditiptkan kepadanya; dan (5) *al-sharf*, yakni kegiatan jual beli suatu mata uang dengan mata uang lainnya. Jika yang diperjualbelikan adalah mata uang yang sama maka nilai mata uang tersebut haruslah sama dan penyerahannya juga dilakukan pada waktu yang sama. Semua akad tersebut dapat digunakan karena di dalamnya telah berdasarkan prinsip-prinsip Islâm serta penggunaan modal tersebut untuk kegiatan yang halal dan tidak mengandung ribâ.

---

<sup>30</sup> Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islâm di Indonesia* ( Jakarta: Kencana, 2005 ), hlm. 178.

*Keempat*, dalam memasarkan produk ini, hendaklah berprinsip *Syari'ah Marketing*, bisnis yang disertai keikhlasan semata-mata hanya untuk mencari keridhaan Allâh, maka seluruh kegiatan yang dilakukan adalah menjadi ibadah di hadapan Allâh swt.<sup>31</sup> Jika setiap langkah kegiatan kita selalu ikhlas dan ingin mendapat ridho dari Allâh swt. maka Insya Allâh hal tersebut akan membawa kebahagiaan hidup di dunia maupun di akhirat kelak.

*Kelima*, berupaya memasarkan *wealth management* sebagai layanan dan produk yang terintegrasi dengan tujuan melindungi, mengembangkan, dan melestarikan kekayaan.<sup>32</sup> Tujuan dari *wealth management* tersebut agar semua keinginan dari nasabah yang menginginkan produk tersebut dapat terpenuhi. Jika hanya salah satu tujuan saja yang didapat maka tentu nasabah tersebut akan mencari yang lebih komplit lagi dan tingkat kelayakan nasabah tersebut akan turun, Padahal bank sangat memerlukan nasabah yang memiliki modal besar seperti yang terlansir di data di atas bahwa 40% dana yang ada di bank adalah dari kelompok HWNI.

*Keenam*, sebelum menyarankan nasabah untuk mendiversifikasi portofolionya, terutama dalam hal investasi hendaklah berdasar kepada kebutuhan nasabah dan profil resikonya.<sup>33</sup> Dalam pemilihan investasi yang mana yang akan dipilih maka pihak bank harus memberikan penjelasan yang benar dan jujur, misalkan pihak pemilik modal menginginkan resiko yang kecil maka pendapatan bagi hasil dari produk berbasis *syari'ah* itu kecil bisa disarankan mereka memilih produk *al-wadi'ah*. Jika menginginkan pendapatan yang lebih besar maka bisa disarankan pada bentuk *al-mudlarabah* atau *al-waakalah*. Sebagai dasar untuk kita bahwa semakin tinggi pendapatan yang diperoleh maka resiko yang akan kita terima semakin besar dan sebaliknya semakin kecil resiko yang mungkin kita dapatkan maka semakin sedikit pendapatan yang kita peroleh. Oleh sebab itulah maka semuanya tergantung dari pemilik modal mau memilih yang mana asalkan pihak bank tersebut sudah memberikan alternatif-alternatif yang akan dipilihnya. Dalam kaitan ini, yang

---

<sup>31</sup> Penjelasan lebih lanjut tentang *spiritual marketing* sebagai jiwa bisnis dalam Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: Mizan, 2006).

<sup>32</sup> Ibid., hlm. 34

<sup>33</sup> Ibid.

pertama yang dilakukan bank terhadap nasabah baru adalah memeriksa kondisi keuangannya setelah itu mendengarkan keinginan dari nasabah tersebut untuk ke depan, kemudian mengisi form profil resiko untuk mengetahui apakah nasabah tersebut orang yang hati-hati, moderat atau berani mengambil resiko. Biasanya pertanyaannya berapa besar nasabah menoleransi kerugiannya apakah 10 % atau 20 % dari dana yang tersimpan di bank tersebut. Terakhir yang dilakukan adalah mengkalkulasi yang hasilnya adalah sebuah saran mengenai produk investasinya.

*Ketujuh*, aktif memberikan pembelajaran bagi nasabahnya dalam bentuk *customer gathering*,<sup>34</sup> dengan mengundang para manager investasi untuk memberikan edukasi mengenai perkembangan ekonomi dan pasar terkini serta mengenai produk investasi.<sup>35</sup> Semakin tahu tentang pengetahuan keuangan dan tahu akan keuntungan dalam investasi maka peluang untuk menarik mereka yang mempunyai modal besar semakin tinggi inilah yang akan menguntungkan kita semua sehingga pertumbuhan ekonomi di negara kita semakin baik dan hancurlah kita jika orang tersebut sampai lari keluar negeri. Mereka hanya memperkaya negara lain padahal kita butuh mereka untuk kemajuan negara kita ini.

### **Syarat-syarat untuk Mendapatkan Layanan *Wealth management* di Bank**

Di beberapa bank di Indonesia mempunyai kebijakan-kebijakan untuk para nasabahnya agar mendapatkan produk layanan *wealth management*. Di bawah ini penulis sajikan dari beberapa informasi tentang kebijakan-kebijakan tersebut yaitu :

1. Banking HSBG membebaskan biaya sebesar Rp 250.000,- perbulan jika saldo dana nasabah yang dimiliki kurang dari Rp 500 juta . Jika diatas Rp 500 juta, layanan umum dapat diperoleh secara gratis, tetapi tentunya masih ada biaya berdasarkan jenis transaksi yang dilakukannya. Nasabah kaya HSBG ini disebut nasabah “ Premier”.

---

<sup>34</sup> *Customer gathering* adalah suatu perjamuan yang mengundang pihak-pihak luar yang menurut pihak perusahaan akan menguntungkan mereka dengan maksud untuk mensosialisasikan suatu produk atau pengetahuan baru.

<sup>35</sup> Kartajaya dan Sula, *Syari'ah*, hlm. 34

2. Commonwealth bank yang berasal dari Australia menganut konsep hanya dengan uang Rp 500.000 sudah dapat berinvestasi mereka membawa *wealth management* dalam skala ritel. Disamping itu bank ini juga merancang khusus untuk nasabah dengan dana minimal Rp 500 juta.
3. Citibank memiliki layanan untuk nasabah yang dananya belum mencapai Rp 500 juta untuk kelompok ini dinamakan new to invest, dapat membeli reksa dana sebesar Rp 50 juta
4. Standard Chartered bank menjual produk investasinya yaitu reksa dana untuk ritel minimal Rp 100 juta.
5. Bank Permata mempunyai konsep jika nasabah mempunyai dana simpanan minimal Rp 500 juta otomatis menjadi nasabah *wealth management* yang dinamakan nasabah kencana.

Dari beberapa kebijakan tersebut di atas bukan menutup kemungkinan untuk nasabah lain yang tidak mempunyai dana besar memperoleh produk layanan tersebut, sebab produk yang ditawarkan *wealth management* bukanlah pesaing tapi pelengkap bagi produk-produk yang sudah ada. Produk ini sebagai layanan dan produk yang berintergrasi dengan tujuan melindungi, mengembangkan dan melestarikan kekayaan. Jadi diharapkan nasabah *wealth management* tidak hanya memanfaatkan satu produk saja tetapi memanfaatkan produk dan layanan semua pilar *wealth management* yang akan menciptakan nilai tambah dan meningkatkan kualitas hidup<sup>36</sup>.

Jika tujuan dari nasabah tersebut tercapai maka tidak menutup kemungkinan nasabah akan bersemangat dalam berinvestasi di bank ini, yang pada akhirnya nanti seluruh elemen yang ada dalam transaksi tersebut memperoleh manfaat apalagi jika layanan tersebut berbasis *syarî'ah* karena semua kegiatan yang dilakukan ikhlas untuk mendapat ridhoi dari Allâh SWT semata Amin.

### **Peluang Bisnis *Wealth Management* Berbasis *Syarî'ah* di Indonesia**

Mayoritas penduduk kita yang beragama Islâm sangatlah penting untuk dipikirkan oleh kita bersama agar orang tersebut mau menginvestasikan dananya di negara ini. Kita ketahui pertumbuhan ekonomi disuatu negara diperoleh dari besaran pengeluaran

---

<sup>36</sup> Ibid.



pemerintah maupun swasta serta banyaknya investasi dan produktivitas di negara tersebut. Oleh sebab itulah di bawah ini penulis sajikan beberapa peluang yang akan membawa bisnis *wealth management* berbasis *syari'ah* menjadi terangkat keberadaannya, yaitu: *Pertama*, semakin menurunnya suku bunga mengakibatkan komposisi efek pada reksa dana kian beragam, mulai dari saham, obligasi pemerintah maupun obligasi korporasi. Keadaan demikian mengakibatkan pentingnya *wealth management* dalam mengambil keputusan untuk investasi. Mengapa dengan menurunnya bunga mengakibatkan prospek pada reksadana? karena pada produk reksadana akan memberikan pendapatan yang lebih tinggi dari pada simpanan di bank. Banyak orang akan berbondong-bondong untuk menginvestasikannya di reksa dana seperti contoh diatas. Dengan adanya layanan produk *wealth management* nasabah merasa terbantu dalam memilih alternatif penginvestasian modalnya.

*Kedua*, adanya UU Sukuk yang sudah disahkan dan pemerintah akan menerbitkannya pada semester kedua tahun 2008. Dengan dikeluarkannya UU sukuk maka semakin cerahlah reksadana berbasis *syari'ah* berkompetisi dengan reksadana konvensional. Reksa dana berbasis *syari'ah* lebih unggul karena apa yang diinvestasikan adalah halal sehingga hasil yang didapat akan bersih . Dengan demikian kita bisa mengajak orang-orang Islâm dapatnya berinvestasi dalam reksa dana tersebut , untuk itulah penting sekali ada produk layanan *wealth management*. Apalagi jika kita mampu bernegosiasi kepada negara-negara Islâm penghasil minyak untuk dapat menginvestasikan dananya di negara ini.

*Ketiga*, pasar semakin percaya diri dan dewasa dalam menghadapi situasi pasar, maksudnya masyarakat sudah mulai tahu perkembangan situasi pasar mereka akan tetap bisa melihat perkembangan situasi pasar. Jika animo masyarakat tinggi terhadap barang, pasar akan berusaha untuk memenuhinya meskipun hal tersebut ada hambatannya asalkan hambatan tersebut bisa ditangani. Jika pasar sudah percaya diri maka produk layanan *wealth management* penting dalam pemilihan alternatif investasi.

*Keempat*, adanya program “Ayo ke Bank” dari pemerintah pada tahun 2008, sehingga memberi inspirasi untuk membangun menjadi lebih baik. Program tersebut akan mengajak semua lapisan masyarakat untuk selalu ke bank melakukan investasi ataupun untuk

tambahan modal kerja agar memperoleh manfaat. Jika semua masyarakat melakukannya maka tidak menutup kemungkinan krisis yang terjadi akhir-akhir ini dapat diatasi.

*Kelima*, mayoritas masyarakat Indonesia yang beragama Islâm menginginkan adanya suatu produk yang benar-benar berbasis *syari'ah*, sehingga perlu kita membuka produk layanan *wealth management* berbasis *syari'ah* agar keinginan masyarakat Islâm dapat terpenuhi. Jika keinginan tersebut terpenuhi, maka mereka tidak perlu menginvestasikan dananya ke negara lain.

Dari beberapa faktor yang disebutkan di atas bukan tidak menutup kemungkinan faktor lain yang belum disebutkan mempengaruhi perkembangan bisnis *wealth management*.

### **Tantangan Berbisnis *Wealth Management* Berbasis *Syari'ah* di Indonesia.**

Selain ada peluang bahwa bisnis *wealth management* berbasis *syari'ah* bisa berjalan di Indonesia, tidak menutup kemungkinan adanya tantangan yang akan di hadapinya. Di bawah ini penulis sajikan beberapa tantangan yang akan dihadapi terutama oleh bank karena pasar keuangan di Indonesia ada dibank yang pada akhirnya produk layanan *wealth management* ada di bank pula, tantangan tersebut sebagai berikut:

1. Dalam operasional bank yang berbasis *syari'ah* pihak-pihak yang terlibat didasarkan pada ikatan emosional karena merasa agamanya sama maka morAllâh yang dipegang. Dalam hal ini adalah itikad baik mau sama-sama menanggung kerugian dan jujur. dalam setiap transaksi. Kenyataannya jika ada pihak bank yang tidak bermoral melakukan kecurangan tentunya dia akan kena sanksi tetapi jika nasabah yang melakukan tindakan merugikan itu maka bank tidak bisa berbuat apa-apa karena bank yang berbasis *syari'ah* tidak kenal sanksi keterlambatan atau bunga. Bagaimanakah mengantisipainya tentunya dengan pengawasan yang lebih tinggi sejak dari awal.
2. Pemberitahuan sistem bagi hasil yang adil dalam layanan *wealth management* berbasis *syari'ah* sangatlah sulit untuk menjelaskannya, oleh karena itu perlu perhitungan yang sangat teliti dan harus sering kali dilakukan perhitungan terus menerus,

mengingat perolehan pendapatan berasal dari usaha nasabah. Artinya bahwa semua yang terlibat harus sama-sama mempunyai tingkat profesional yang tinggi.

3. Karena produk ini adalah masih baru maka perlulah mensosialisikannya dengan seringnya diadakan seminar- seminar tentang *wealth management*, khususnya yang berbasis *syari'ah* mengingat alokasi perbankan *syari'ah* masih kecil dibandingkan dengan bank konvensional lainnya. Dengan adanya sosialisasi diharapkan masyarakat akan lebih mengenal, jika sudah mengenal tidak menutup kemungkinan mereka akan beralih ke produk yang berbasis *syari'ah*, yang pada akhirnya mereka akan memerlukan produk layanan *wealth management* yang berbasis *syari'ah* untuk membantu mereka dalam mengambil keputusan investasinya.
4. Masih banyak masyarakat Indonesia yang gagap pengetahuan dalam pengelolaan finansial apalagi yang berbasis *syari'ah* karena momentum *syari'ah* baru dimulai sekitar 15 tahun yang lalu sekitar tahun 1992 sejak berdiri pertama kali Bank Muamalah. Meskipun adanya kenaikan pertumbuhan dari tahun ketahun, tetapi relatif kecil. Karena masih baru perlulah kita meningkatkan pengetahuan dalam pengelolaan finansial yang berbasis *syari'ah*. Jika kita tidak tahu dengan prinsip *syari'ah* maka bagaimana kita dapat membuka layanan produk *wealth management* berbasis *syari'ah* padahal orang menginginkan produk tersebut
5. Sedikitnya sumber daya manusia yang mengerti terhadap sistem keuangan *syari'ah* sehingga masih ada beberapa hal yang harus diperbaiki untuk lebih ditingkatkan menuju *syari'ah* yang benar. Untuk itulah perlu mengkaji ulang apa saja hal-hal yang menurut *syari'ah* ada keragu-raguan. Tanpa sering mengkaji maka kita tidak akan bisa menuju perbaikan yang lebih baik.
6. Jika masyarakat banyak yang menginvestasikan ke bank berbasis *syari'ah* maka kita harus berpikir apa yang akan kita bangun dengan dana tersebut apakah ada proyek yang akan menerima investasi tersebut, takutnya jangan-jangan dana banyak di bank tetapi pihak bank sulit untuk mengeluarkan karena tidak ada proyek, tentunya ini perlu dipikirkan lebih lanjut.
7. Adanya beberapa anggapan bahwa sistem keuangan *syari'ah* yang ada hanyalah berupa pergantian menjadi simbol-simbol agama.

Anggapan-anggapan tersebut perlu diluruskan agar tidak terjadi anggapan yang salah. Jika anggapan tersebut sudah terpatri dihati masyarakat maka kapan kita akan membangun pasar keuangan berbasis *syari'ah* kalau anggapan tersebut masih sering terdengar. Oleh sebab itu buatlah pengertian yang mengajak masyarakat benar-benar tahu bahwa pasar keuangan berbasis *syari'ah* itu memang ada dan terbukti sesuai dengan prinsip Islâm.

### Penutup

Dari pembahasan di atas, kiranya perlulah pengelolaan kekayaan (*wealth management*) bagi semua orang baik yang kaya maupun tidak. Kekayaan didapat dari bisnis dan pendapatan yang dikumpulkan dari bekerja sebagai karyawan atau pendapatan yang diperoleh dari warisan. Jumlah kekayaan yang paling banyak diperoleh dari bisnis dibandingkan dari pendapatan maupun dari warisan. Jumlah orang kaya yang semakin banyak inilah mendorong pihak bank untuk mengincar mereka agar menjadi nasabahnya. Sebagaimana kita ketahui bahwa pasar keuangan kita didominasi pihak bank.

Konsep *wealth management* dalam Islâm itu adalah ada karena Allâh SWT menegaskan dalam al-Qur'ân bahwa sesungguhnya Islâm menyuruh umatnya untuk memakmurkan bumi sehingga tercapai kesejahteraan manusia lahir dan batin, dunia , akhirat. Upaya memakmurkan ini dilakukan dengan memanfaatkan semua potensi yang tersedia untuk diolah secara efisien bagi kemaslahatan manusia.

Masyarakat Indonesia yang mayoritasnya beragama Islâm sangatlah menginginkan produk produk yang ditawarkan bank adalah yang Islâmi. Adapun landasan ekonomi Islâm yang harus diterapkan dalam bisnis ini ada 4 prinsip yang terdiri dari tauhid, khilafah, keadilan serta takziyyah .

Atas dasar itulah produk *wealth management* berbasis *syari'ah* sangat diperlukan dimana masih banyak orang belum mengerti benar produk yang benar-benar Islâmi, mengingat berdirinya lembaga keuangan *syari'ah* beserta produknya di Indonesia masih terbilang masih muda jika dibandingkan lembaga keuangan konvensional.

Produk layanan *wealth management* berbasis *syari'ah* ini sangatlah prospek jika kita lihat pada bahwa suku bunga mulai menurun sehingga orang mencari alternatif reksa dana selain menabung, UU Sukuk sudah disahkan membuat pasar lebih percaya diri serta program pemerintah "Ayo ke Bank". Di samping prospek maka ada tantangan yang harus dihadapi yaitu pembagian bagi hasil harus profesional, tidak adanya proyek yang besar untuk dipergunakan dana dari investor, sedikitnya orang yang mengerti tentang sistem keuangan *syari'ah* yang benar, adanya anggapan yang keliru bahwa sistem keuangan *syari'ah* yang ada hanyalah berupa pergantian menjadi simbo-simbol keagamaan

Untuk itulah, dengan adanya *wealth management* berbasis *syari'ah* diharapkan para nasabah yang termasuk HNWI yang beragama Islâm dapat menjadi nasabah bank *syari'ah*, serta pula dapat mengajak orang-orang dari negara-negara Islâm untuk dapat menginvestasikan dananya di negara Indonesia sehingga dana tersebut dapat memberikan kegunaan bagi dirinya dan kemaslahatan manusia. *Wa Allâh a'lam bi al-shawâb*.

#### **Daftar Pustaka**

- Bell, Michael et.al." Industry Outlook Wealth Management":  
[http://www.contangoadvisor.com/pdf/utah\\_Roundtable.pdf](http://www.contangoadvisor.com/pdf/utah_Roundtable.pdf)  
diambil 18/4/2008. Diakses tanggal 18 April 2008.
- Echols, John M. dan Salim S. *Kamus Inggris-Indonesia*. Jakarta: Gramedia, 1996.
- Hersey, Paul dan Blanchard, Ken. *Manajemen Perilaku Organisasi Pendayagunaan Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Erlangga, 1993.
- Jawa Pos. *Reksadana Tetap Produk Primadona*. 17 April 2008.
- Kompas. *Berusaha untuk Semakin Melek Finansial*. 15 April 2008.
- . *Orang Kaya Indonesia ke Mana Mengalirnya Uang-Uang itu?*. 15 April 2008.

*Sri Handayani*

------. *Jumlah Warga Kaya Terus Meningkat Berkat Minyak*. 19 April 2008.

------. *Kaya Karena Bisnis atau Warisan*. 15 April 2008.

------. *Memanjakan Nasabah Kaya*. 15 April 2008.

Manga, Manuel. "Why is Wealth Important? L09047":  
<http://world.std.com/~10/96.08/0255.html>. Diakses tanggal 18 April 2008.

Manullang, M. *Manajemen Personalia*. Jakarta: Ghalia, 1994.

Masyhuri. *Teori Ekonomi dalam Islâm*. Jakarta: Kreasi Wacana, 2005

Pratama, Eko Priyo. *Reksa Dana Solusi Perencanaan Investasi di Era Moderen*. Jakarta: Gramedia, 2005.

Tandjoedin, Achmad Ramzy et.al. *Berbagai Aspek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Tiara Wacana, 1992.

Wirdyaningsih. *Bank dan Asuransi Islâm di Indonesia*. Jakarta :Kencana, 2005.